Общество с ограниченной ответственностью

«Интеллектуальные системы учета»

Бизнес-кейс для команд-участниц Олимпиады по связям с общественностью и рекламе XII Всероссийского фестиваля «Неделя PR и рекламы на Енисее 2014»

г. Красноярск, 2014 г.

Оглавление

Описание компании....3
Описание продукции....4
Описание первичной (нынешней) целевой аудитории....4
Вторичная целевая аудитория....5
Бизнес-задачи компании ИСУ....5
Задачи для команд....6
Процесс решения кейса....6
Критерии оценки решения кейса....7
Формат предоставления результатов....7
Контакты для взаимодействия....7

Описание компании.

Общество с ограниченной ответственностью «Интеллектуальные системы учета» представляет из себя совокупность двух составляющих: А) завод по производству «умных счетчиков», Б) инженерно-техническая компания (проектирование систем учета, их реализация клиентам и внедрение).

Открытие завода по производству «умных» счетчиков электроэнергии состоялось второго марта 2012 года в присутствии губернатора Красноярского края Льва Кузнецова. Открывший завод уникален как для Красноярского края, так и для России в целом – в основе выпускаемого оборудования лежит технология передачи данных по силовым линиям от европейского альянса PRIME. Данная технология позволяет существенно увеличить ширину канала передачи данных с распространенных на рынке АИИС КУЭ России 3,2 кбит/сек. до 128 кбит/сек. и открывает уникальные возможности мониторинга состояния электрических сетей у абонента в режиме псевдо-реального времени. К явным социальным преимуществам от внедрения автоматизированных информационно-измерительных систем коммерческого учета электроэнергии на базе программно-аппаратных комплексов ИСУ мы относим реальные возможности электросетевых компаний по сокращению времени реакции на аварийные события у абонентов, увеличению скорости локализации событий и уменьшению вынужденного недоотпуска электроэнергии. А как следствие – уменьшение времени простоя абонентского электропотребляющего оборудования и повышение стабильности энергоснабжения.

Максимальная мощность предприятия составляет 300 000 приборов учета электроэнергии в год. Все счетчики проходят первичную Государственную поверку в метрологической лаборатории предприятия. Поверка продукции производится на поверочных стендах класса точности 0.1 производства немецкой фирмы «MTE». Приборы учета электроэнергии, выпускаемые компанией «ИСУ», в полной мере подтверждают заявленные классы точности – 1.0 и 1.0/0.5S для однофазных и трехфазных приборов соответственно.

В настоящий момент в компании работает 79 человек – от инженеров, имеющих собственные конструкторские разработки и ведущих научную деятельность, до сборщиков электроизмерительных приборов. Полная численность персонала согласно штатному расписанию составляет 114 человек. Компания сертифицирована на соответствие международным стандартам ИСО 9001:2008 и является ежегодным участником Красноярского экономического форума (КЭФ) и ряда российских специализированных выставок и мероприятий.

Подробнее со структурой компании можно ознакомиться в приложении № 1 - **«Описание компании.PDF».**

Описание продукции.

ИСУ производит на своем заводе в Красноярске счетчики электроэнергии, обладающие возможностью передачи информации о количестве и качестве электроэнергии, потребляемой абонентами, на удаленные сервера электросетевых и энергосбытовых компаний. В офисе штат программистов занимается разработкой программного обеспечения.

Продуктом компании являются автоматизированные информационно-измерительные системы коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ). В состав таких систем входят:

1. Счетчики электрической энергии, передающие информацию прямо по силовым линиям.
2. УСПД (устройства сбора и передачи данных) – специальное оборудование, которое собирает информацию со множества счетчиков и передает по сетям сотовой связи на удаленный сервер.
3. Программное обеспечение, которое обеспечивает возможность работы с той информацией, которая собирается со всех счетчиков. В том числе: просмотр показаний счетчиков, удаленное включение или отключение счетчиков, просмотр аварийных событий.

АИИС КУЭ, или программно-аппаратные комплексы, от компании ИСУ ориентированы на комплексный учет энергоресурсов и обеспечивают электросетевые компании возможностями мониторинга сетей в режиме реального времени, дистанционного управления объектами энергопотребления, снижения технологических потерь, простоев и недоотпуска электроэнергии, а также нацелены на полное избавление от хищений электроэнергии.

Подробнее с продукцией можно ознакомиться в приложении № 2 – «**Структурная схема АИИС КУЭ.jpeg».**

Описание первичной (нынешней) целевой аудитории.

Ядром целевой аудитории компании являются предприятия электросетевого хозяйства, владеющие и/или эксплуатирующие электрические сети низкого класса напряжения – 0,4 кВ. Данные предприятия представлены как федеральными компаниями, например, холдинг МРСК с широкой филиальной сетью по всей стране, так и территориальными сетевыми организациями (ТСО), масштабами деятельности не выходящими за пределы регионов РФ и не имеющими признаков холдинговых структур. География продаж не ограничивается Красноярским краем и охватывает практически все субъекты Российской Федерации.

<u>Пример холдинговой организации:</u> ОАО «Россети» (Москва) = «МРСК Сибири», «МРСК Юга» и другие. «МРСК Сибири» = «Красноярскэнерго», «Хакасэнерго», «Читаэнерго» и другие.

Пример территориальной сетевой организации: Областное государственное унитарное предприятие (ОГУЭП) «Облкоммунэнерго» (г. Иркутск).

Предприятия электросетевого хозяйства, являющиеся покупателями систем учета электроэнергии, устанавливают «умные» счетчики у жильцов частного сектора (деревни, поселки и т. п.). Установка счетчиков электросетевыми компания «за свой счет» обоснована экономически, потому что после установки АИИС КУЭ (счетчик + УСПД + программное обеспечение) хищения электроэнергии (на сегодняшний день составляет 30-35 % в деревнях и весях) практически прекращаются.

Вторичная целевая аудитория.

Вторичной целевой аудиторией являются жильцы квартир, расположенных в многоквартирных домах городов. Однако, если в случае с жильцами деревней за установку приборов платят электросетевые компании (прямо заинтересованные в замене оборудования), то в городах проблем с хищениями не наблюдается. Таким образом, платить нам за оборудование должны сами собственники квартир либо представляющие их интересы Товарищества собственников жилья (ТСЖ).

Итак, вторичная целевая аудитория состоит из:

1. Собственники жилья в многоквартирных домах (принимают решения о покупке).
2. Руководители и главные инженеры организаций ТСЖ/ЖКХ (распоряжаются деньгами собственников, могут влиять на принятие решений)

Ознакомиться с примером коммерческого предложения можно в приложении № 3 – **«КП.PDF».**

Бизнес-задачи компании ИСУ.

Ключевые задачи компании на 2014 год:

1. Выход на вторичные целевые аудитории, указанные в предыдущем разделе.
2. Использование новых каналов коммуникаций (в т. ч. SMM).

Почему мы рассматриваем другую целевую аудиторию (других покупателей):

А) относительная насыщенность сегмента рынка, в котором сейчас работает компания; высокая конкуренция и «поделенность» сегмента (работа и объемы продаж могут быть спрогнозированы на ближайшие несколько лет); сильное ценовое давление со стороны конкурентов; охват рынка (т.к. в каждому регионе России около 2 электросетевых компаний, то контакты с большинством из них уже установлены).

Б) привлекательность нового сегмента в силу его ненасыщенности (практика широкого внедрения АИИС КУЭ в многоквартирных домах отсутствует) и отсутствия конкурентной (технологически) продукции.

Использование новых каналов коммуникаций представляется разумным в связи с повсеместными внедрением Интернета и значительным уменьшением стоимости контакта с единицей целевой аудитории. При этом ИСУ не исключает использование традиционных инструментов коммуникаций.

Задачи для команд.

1. Разработать программу выхода на целевые аудитории.
2. Разработать базовые ключевые сообщения (смыслы, посылы, концепты, мотивы) и построенные на них обращения (визуализация, макеты, инфографика, тексты, релизы, сценарии в зависимости от выбранных инструментов, не менее 1 для каждого инструмента).
3. Указать аргументированные сроки реализации программы и бюджет мероприятий.

Процесс решения кейса.

1. Предварительное ознакомление с практикой взаимодействия энергосбыта, ТСЖ и собственников жилья по вопросам потребления электроэнергии, его учета энергосбытовыми компаниями и состоянию дел с оплатой электроэнергии в регионах, которые представляют команды-участницы Олимпиады.

   Информационная база: сайты региональных энергосбытовых компаний, консультации с организациями ТСЖ/ЖКХ, личное взаимодействие с энергетиками и собственниками жилья.

   Важно: без формирования представлений о проблематике в данном вопросе качественное решение кейса представляется невозможным.
2. Ознакомление с информационными, статейными и видеоматериалами на сайте компании ИСУ: www.imetering.ru
3. 21 апреля 2014 г. (17:30 – 18:30) – экскурсия на завод компании по производству счетчиков электроэнергии, презентация сборочной линии Директором по производству, консультация и ответы на вопросы Начальника коммерческого отдела.

Критерии оценки решения кейса.

1. Аргументированная эффективность коммуникационной программы.
2. Адекватность (реализуемость) коммуникационных решений.
3. Степень проработанности программы (глубина осмысления проблем)
4. Степень детализации сообщений и обращений.

Формат предоставления результатов.

Решение кейса представляется в виде коммуникационного проекта по схеме RACE в виде текстового описания (формат MS Word) с приложениями и графической презентации (формат MS PowerPoint или др.) с публичной защитой проекта (25 апреля 2014 г. с 9:00 до 12:00 согласно Программе PR-недели).

При формулировании проблем, целей, задач и решений приветствуется соответствие SMART-схеме.

Контакты для взаимодействия.

Взаимодействие с участниками Олимпиады осуществляется только по электронной почте. Контактное лицо компании – начальник коммерческого отдела Дмитрий Сергеевич Сидоренко. E-mail: sidorenko@imetering.ru